

**ANALISIS PERILAKU PETANI DALAM MENABUNG DI PT.
BANK DANAMON INDONESIA TBK, UNIT DANAMON
SIMPAN PINJAM PASAR BAGAN BATU**

Donald Jhon Frengki, Ahmad Rifai, Evy Maharani

Fakultas Pertanian Universitas Riau
Donaldjhon35@yahoo.co.id (081268750580)

ABSTRACT

This reaserch aimed to know level of importance of belief, evaluation, normative belief, motivation attitude and behavior of farmers for saving products PT. Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Source of data was primary data from interview with respondents using accidental sampling. The data was analysis by fishbein model show consumer's attitude to certain object and to know consumer's decision making process. This fishbein model explain of belief and evaluation of atribut PT. Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu used included interest rates, promotion, gifts, location, friendliness of employees, saving administration of processes, service employees and government guarantees.

The dominant atribut was fill up by consumer's in belief is promotion and evaluation is interest rates. The result showed that absolute behaviour (AB) scored 13.79, subjective normative (SN) scored 0.57 and behaviour intention (BI) scored 532.62. The positive value of BI (>0) indicated that behaviour intention to saving products PT. Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu is good. The most important variable of belief is promotion, and variable of evaluation is interest rates. Referent which gives effect to the normative belief variables and the neighbors of the first rank is the motivation variable referents legality product.

Keywords : Saving Money, Consumer Behaviour, Fishbein Model

PENDAHULUAN

Perkembangan positif dunia saat ini telah membawa para pelaku perbankan ke persaingan yang sangat ketat untuk memperebutkan nasabah. Berbagai pendekatan untuk berebut dana dari masyarakat baik melalui peningkatan sarana dan prasarana berfasilitas teknologi tinggi maupun dengan pengembangan sumber daya manusia agar mampu memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah telah dilakukan. Persaingan untuk memberikan yang terbaik kepada nasabah yang dilakukan oleh masing-masing bank telah menempatkan nasabah sebagai pengambil keputusan. Semakin banyaknya bank yang beroperasi dengan berbagai fasilitas dan kemudahan yang ditawarkan, membuat masyarakat dapat menentukan pilihan sesuai dengan kebutuhannya.

Salah satu produk perbankan adalah tabungan. Untuk dapat menarik minat masyarakat agar menabung uangnya di bank tersebut, maka pihak perbankan selalu melakukan inovasi terhadap produk tabungannya dengan berbagai macam fitur/

fasilitas. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk dapat mengakomodasi seluruh kebutuhan nasabah dan memberikan kemudahan-kemudahan kepada nasabah untuk melakukan seluruh keperluan aktivitas keuangannya.

PT. Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu merupakan salah satu bank yang melakukan kegiatan operasionalnya di wilayah Bagan Batu, yang saat ini terus berupaya memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabahnya. Keberadaan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dapat menghimpun dana dari masyarakat Bagan batu dengan membuka rekening tabungan. Masyarakat Bagan Batu yang menjadi Nasabah di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu terdiri dari berbagai jenis pekerjaan, yaitu petani, pedagang, pegawai, buruh dan pelajar. Dalam penelitian ini penulis hanya menfokuskan mengambil sampel nasabah yang menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu yang bekerja sebagai petani.

Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dapat melakukan berbagai cara untuk berusaha menarik perhatian petani dalam meningkatkan jumlah penabungnya. Diantaranya adalah memberikan tingkat suku bunga yang memuaskan, pelayanan yang baik, pemberian hadiah yang menarik, serta adanya jaminan keamanan dari pemerintah terhadap dana yang disimpan. Proses tersebut secara otomatis akan mempromosikan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu menjadi lebih baik dibandingkan bank lainnya. Namun Keputusan petani dalam memilih produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu akan menggambarkan perilaku petani. Tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk menganalisis sikap, norma subjektif dan perilaku petani dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu.

METODE PENELITIAN

Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu yang beralamat di Jalan Jendral Sudirman No. 320 Bagan Batu, Kecamatan Bagan Sinembah, Kabupaten Rokan Hilir, Riau. Pemilihan tempat ini dikarenakan petani yang ada di Bagan Batu memanfaatkan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu untuk menabungkan uang hasil usaha taninya. Waktu penelitian dilakukan pada Bulan Januari 2013 sampai dengan Februari 2013.

Metode Pengambilan Sampel dan Data

Penelitian ini menggunakan metode survey yaitu metode melalui wawancara dan pengisian kuesioner oleh responden terpilih. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah petani yang menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu yang berjumlah 762 petani. Pengambilan sampel dilakukan berdasarkan metode *accidental sampling* yaitu teknik-teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa

saja sebagai nasabah petani penabung yang kebetulan bertemu di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel.

Penentuan jumlah sampel dalam penelitian yang dipilih dari populasi yang tidak normal, tidak dapat diharapkan dengan akan tepat. Akan tetapi untuk sampel yang lebih besar atau sama dengan 30 terlepas dari distribusi populasinya, dapat dianggap mendekati distribusi normal (Wapole dan Myers, 1995). Dengan demikian maka penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 30 responden. Pengambilan data dari sampel dilakukan dengan penyebaran kuesioner dan responden yang dipilih adalah petani yang melakukan transaksi yang berkaitan dengan produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dari setiap sampel dilakukan melalui wawancara kepada petani saat pengamatan lapangan dan data sekunder diperoleh dari instansi terkait seperti kantor Kecamatan Bagan Sinembah.

Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada teknik analisis dalam teori *reasoned action*, yaitu model yang dikembangkan oleh Fishbein (Sutisna, 2002). Model analisis fishbein yaitu suatu model yang menunjukkan sikap konsumen terhadap suatu objek tertentu didasarkan pada perangkat kepercayaan yang diringkas mengenai atribut objek yang bersangkutan yang di beri bobot oleh evaluasi terhadap atribut (Engel, 1995). Variabel sikap menurut Fishbein terbagi menjadi dua yaitu variabel keyakinan dan variabel evaluasi.

Untuk menganalisis sikap petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu, digunakan rumus sebagai berikut:

$$AB = \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

Dalam hal ini b_i dan e_i masing-masing diperoleh dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$b_i = \frac{\sum_{i=1}^n r_i f(x_i)}{n} \quad \text{dan} \quad e_i = \frac{\sum_{i=1}^n r_i f(y_i)}{n}$$

Dimana:

r_i = Bobot skor ke-i

$f(x_i)$ = Jumlah responden yang memiliki bobot skor ke-i untuk variabel keyakinan (b_i)

$f(y_i)$ = Jumlah responden yang memiliki bobot skor ke-i untuk variabel evaluasi (e_i)

- AB = Sikap total individu terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu
- b_i = Kekuatan keyakinan petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu
- e_i = Evaluasi terhadap produk tabungan Bank
- n = Jumlah Kriteria atribut produk tabungan yang relevan

Untuk mengetahui pengaruh norma subjektif yang timbul dari referen yang berdampak terhadap perilaku petani dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu digunakan rumus sebagai berikut :

$$SN = \sum_{j=1}^n NB_j MC_j$$

Dalam hal ini NB_j dan MC_j masing-masing diperoleh dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$NB_j = \frac{\sum_{j=1}^n r_j f(x_j)}{n} \quad \text{dan} \quad MC_j = \frac{\sum_{j=1}^n r_j f(y_j)}{n}$$

Dimana:

- r_j = Bobot skor ke-j
- $f(x_i)$ = Jumlah responden yang memiliki bobot skor ke-i untuk variabel keyakinan normatif (NB_j)
- $f(y_i)$ = Jumlah responden yang memiliki bobot skor ke-i untuk variabel motivasi (MC_j)
- SN = Norma Subjektif
- NB_j = Keyakinan normatif individu
- MC_j = Motivasi dari referen
- n = Jumlah referen yang relevan

Untuk mengetahui perilaku petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu berdasarkan sikap dan norma subjektif petani, akan digunakan persamaan sebagai berikut (Umar, 2000):

$$BI = W_1 (AB) + W_2 (SN)$$

Dimana :

- BI = Perilaku Konsumen (*behaviour intention*)
- AB = Sikap total individu petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu
- SN = Norma Subjektif
- $W_1 W_2$ = Bobot yang ditemukan secara empiris, menggambarkan pengaruh relative dari komponen. Nilai W_1 dan W_2 didapat dengan menggunakan pendekatan dari data empiris yaitu dengan menghitung skor jawaban petani terhadap norma subjektif. Nilai W_1 didapat dari persentase skor

pilihan jawaban c dan d, nilai W_2 didapat dari persentase skor pilihan jawaban a dan b. Nilai $W_1 + W_2 = 100\%$. Dapat dikatakan jika pengambilan keputusan lebih banyak dilakukan oleh petani sendiri, maka nilai $W_1 < W_2$. Sebaliknya, jika pengambilan keputusan lebih banyak dilakukan karena pengaruh pihak lain, maka $W_1 > W_2$.

Apabila nilai BI positif (lebih besar dari 0), maka perilaku petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dikategorikan baik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keputusan petani dalam memilih menabung di bank dapat dipengaruhi oleh keadaan fisik maupun sosial ekonomi petani, yang meliputi usia, tingkat pendidikan, luas lahan dan jumlah pendapatan. Berdasarkan hasil penelitian dengan 30 petani sampel menunjukkan bahwa sebagian besar responden yang memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu berusia produktif dengan rata-rata usia 40 tahun. Tingkat pendidikan dapat juga mempengaruhi petani dalam memperoleh informasi dan menentukan pilihan dalam hal menabung, tingkat pendidikan responden terbesar adalah tamatan SMU sebanyak 20 orang atau 66,67%.

Salah satu faktor yang sangat mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diterima petani adalah luas lahan yang dimilikinya. Semakin besar luas lahan yang dimiliki maka ada kecenderungan semakin besar pula pendapatan yang diterima. Berdasarkan hasil penelitian distribusi responden yang paling banyak menabung adalah petani yang memiliki luas lahan 4-6 Ha sebanyak 17 orang atau sekitar 56,67 %. Dan berdasarkan pendapatan petani perbulan, petani yang paling banyak menabung adalah petani yang memiliki pendapatan Rp 3-8 juta perbulan. Dalam hal ini petani memiliki luas lahan yang masih sedikit dan karena petani memikirkan untuk masa depannya sehingga menyisihkan pendapatannya untuk ditabungkan.

1. Analisis Sikap Petani terhadap Atribut Tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

Model fishbein menekankan bahwa sikap konsumen terhadap atribut suatu produk terbentuk karena adanya keyakinan terhadap atribut produk yang relevan dengan keinginan konsumen serta hasil evaluasi terhadap atribut tersebut. Sikap merupakan konsep paling penting dalam studi perilaku konsumen. Dengan mempengaruhi sikap konsumen, para pemasar dapat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen. Keyakinan (*confident*) berkaitan dengan keyakinan seseorang akan kebenaran sikapnya. Suatu sikap yang diikuti oleh keyakinan tinggi selain sulit berubah, juga besar kemungkinannya diwujudkan dalam perilaku.

Pengukuran sikap merupakan masalah pokok dalam berbagai situasi pemasaran. Menentukan sikap dari berbagai segmen pasar yang berbeda-beda terhadap suatu produk merupakan hal yang penting sekali untuk pengembangan “strategi penempatan” (*positioning strategy*). Pengukuran sikap sering merupakan dasar untuk mengevaluasi efektivitas kampanye periklanan. Sebagai tambahan,

hubungan yang diasumsikan antara sikap dan perilaku membantu dalam peramalan produk dan dalam pengembangan program-program pemasaran

1.1. Keyakinan Petani terhadap Atribut Tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu (bi)

Keyakinan (bi) adalah analisis pernyataan tentang keyakinan yang timbul dari dalam diri petani terhadap atribut yang dimiliki tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Atribut yang diteliti adalah tingkat suku bunga, promosi, hadiah, pelayanan karyawan, lokasi, proses administrasi menabung, keramahan karyawan, jaminan pemerintah. Secara ringkas dapat dilihat pada Tabel 1. berikut ini:

Tabel 1. Variabel Keyakinan (bi) terhadap Atribut Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

No	Keyakinan terhadap atribut Bank Danamon	Skor jawaban				Jumlah	Rata – rata
		2	1	-1	-2		
1	Suku bunga	-	27	3	-	24	0.80
2	Promosi	24	6		-	54	1.80
3	Hadiah	11	18	1	-	39	1.30
4	Lokasi	18	12		-	48	1.60
5	Keramahan karyawan	23	6	1	-	51	1.70
6	Proses administrasi menabung	11	17	2	-	37	1.23
7	Pelayanan karyawan	19	11	-	-	49	1.63
8	Jaminan pemerintah	-	22	8	-	14	0.47

Sumber: Data Primer Olahan, 2013

Sesuai dengan hasil penelitian, bahwa atribut promosi merupakan atribut yang paling dipercayai dapat membentuk sikap petani dalam memilih produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Hal ini terlihat pada nilai pada nilai variabel keyakinan petani yang paling besar yaitu 1,80. Hal ini dikarenakan promosi yang dilakukan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu sangat gencar. Promosi yang dilakukan seperti memberikan brosur tentang keunggulan produk tabungan Bank Danamon kepada nasabah dan promosi melalui media massa seperti iklan di Televisi, serta pemasangan spanduk di tempat-tempat umum seperti di pasar. Sedangkan untuk atribut dengan nilai terendah adalah atribut jaminan pemerintah dengan nilai 0,47. Keputusan pembelian konsumen menunjukkan bahwa konsumen secara umum bergantung pada pengenalan dan kebutuhan akan produk tersebut. Konsumen akan membeli, jika memerlukan suatu produk untuk dikonsumsi.

1.2. Evaluasi Petani terhadap Atribut Produk Tabungan Bank (ei)

Evaluasi (ei) adalah analisis pernyataan tentang penilaian seberapa penting bagi petani atribut produk tabungan bank secara keseluruhan. Dalam hal ini petani memiliki penilaian tentang atribut yang paling penting bagi petani dalam memilih bank dengan adanya perbandingan tentang keunggulan dan kelemahan lembaga

keuangan lainnya didalam diri petani dan akhirnya petani memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Hasil evaluasi petani terhadap atribut produk tabungan Bank dapat dilihat pada Tabel 2. berikut ini:

Tabel 2. Variabel Evaluasi (ei) terhadap Atribut produk tabungan Bank

No	Evaluasi terhadap Atribut Tabungan Bank	Skor Jawaban				Jumlah	Rata – rata
		2	1	-1	-2		
1	Suku bunga	22	7	1	-	50	1,67
2	Promosi	17	13	-	-	47	1,57
3	Hadiah	3	21	6	-	21	0,70
4	Lokasi	16	13	1	-	44	1,47
5	Keramahan karyawan	16	14	-	-	46	1,53
6	Proses administrasi menabung	13	14	3	-	37	1,23
7	Pelayanan karyawan	11	18	1	-	39	1,30
8	Jaminan pemerintah	-	19	11	-	8	0,27

Sumber: Data Primer Olahan, 2013

Berdasarkan hasil analisis terhadap pernyataan petani tentang evaluasi produk tabungan bank diatas, diperoleh bahwa atribut suku bunga menjadi faktor utama yang paling penting bagi petani dalam mempertimbangkan memilih produk tabungan bank. Atau petani merasa bahwa penilaian (evaluasi) terhadap suku bunga bank adalah hal yang paling utama dalam membentuk sikap petani terhadap produk tabungan bank. Atribut suku bunga memiliki nilai tertinggi yaitu sebesar 1,67. Untuk atribut yang mempunyai nilai evaluasi positif yang terkecil yaitu atribut jaminan pemerintah sebesar 0,27. Hal ini dikarenakan sebagian petani kurang mengerti dengan adanya jaminan pemerintah yang menjamin keamanan tabungan mereka. Dan sebagian petani memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap keamanan tabungan di bank sehingga atribut jaminan pemerintah tidak penting bagi mereka dalam memilih produk tabungan bank.

1.3. Sikap Petani terhadap Produk Tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

Sikap konsumen telah diteliti dengan sangat intensif, tetapi pemasar cenderung lebih memperhatikan perilaku nyata konsumen khususnya perilaku pembelian konsumen. Oleh karena itu penulis mencoba untuk membangun hubungan antara sikap dan perilaku. Sikap terhadap objek dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu akan dikaitkan dengan perilaku terhadap objek dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Semakin baik sikap konsumen terhadap produk, semakin tinggi kemungkinan konsumen tersebut membeli atau menggunakan produk tersebut. Oleh karena itu akan diukur sikap total individu petani terhadap atribut produk Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu berdasarkan variabel keyakinan dan variabel evaluasi yang telah diperoleh, dan dapat dilihat pada Tabel 3. berikut ini:

Tabel 3. Sikap Petani terhadap Atribut produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

No	Atribut Bank Danamon	Bi	ei	bi x ei (AB)
1	Suku bunga	0,80	1,67	1,33
2	Promosi	1,80	1,57	2,82
3	Hadiah	1,30	0,70	0,91
4	Lokasi	1,60	1,47	2,35
5	Keramahan karyawan	1,70	1,53	2,61
6	Proses administrasi menabung	1,23	1,23	1,52
7	Pelayanan karyawan	1,63	1,30	2,12
8	Jaminan pemerintah	0,47	0,27	0,12
Nilai total sikap petani				13,79

Sumber: Data Primer Olahan, 2013

Dengan melihat nilai pada Tabel 3. Sikap petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu bernilai positif sebesar 13,79 secara keseluruhan sikap petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dinilai sangat baik.

Atribut tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dengan nilai tertinggi yaitu atribut promosi bernilai 2,82. Dalam hal ini atribut promosi dapat membentuk sikap petani dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Berdasarkan evaluasi petani terhadap produk tabungan bank, atribut promosi bukan merupakan hal terpenting bagi petani dalam memilih bank namun keyakinan petani terhadap atribut promosi Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu yang membentuk sikap petani dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu.

Sikap petani terhadap atribut jaminan pemerintah memperoleh nilai positif, yaitu 0,12. Artinya petani mempunyai sikap yang positif terhadap jaminan pemerintah, walaupun sebagian petani yang menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu tidak mengerti akan adanya jaminan pemerintah untuk keamanan tabungan mereka. Dan penilaian petani terhadap atribut jaminan pemerintah memiliki peringkat terakhir sehingga bagi petani atribut jaminan pemerintah tidak begitu penting dalam memilih produk tabungan bank.

2. Analisis Norma Subjektif Petani terhadap Produk Tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

Norma subjektif terbentuk karena adanya keyakinan normatif dan motivasi dari referen yang dipercayai oleh petani. Adapun referen yang digunakan dalam hal ini yaitu Legalitas produk, garis keturunan /keluarga, teman dekat, rekan kerja dan tetangga. Referen bertindak sebagai stimulus (pemberi pengaruh) yang artinya seseorang melakukan tindakan karena adanya orang lain atau kejadian lain yang menjadi acuan.

2.1. Keyakinan Normatif (Nbj) Petani terhadap Produk Tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

Variabel keyakinan normatif petani terhadap referen adalah keyakinan petani mengenai pengaruh keyakinan orang lain terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Hasil analisis keyakinan normatif petani dapat dilihat pada Tabel 4. Berikut :

Tabel 4. Keyakinan Normatif Petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

No	Referen	Skor Jawaban				Jumlah	Rata - rata
		2	1	-1	-2		
1	Legalitas produk	2	20	8	-	16	0,53
2	Garis keturunan / keluarga	2	3	20	5	-23	-0,76
3	Rekan kerja	1	17	8	4	3	0,10
4	Teman dekat	2	11	14	3	-5	-0,16
5	Tetangga	3	20	6	1	18	0,60

Sumber: Data Primer Olahan, 2013

Berdasarkan hasil analisis keyakinan normatif petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu diperoleh bahwa referen tetangga bernilai positif yaitu 0,60. Hal ini dikarenakan tetangga yang ada di sekitar tempat tinggal petani, ada juga yang menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu sehingga meyakinkan petani untuk menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Hal ini berarti keyakinan petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dipengaruhi oleh referen yang relevan.

Untuk keyakinan normatif petani terhadap referen garis keturunan/ keluarga memperoleh nilai negatif yaitu sebesar -0,76. Referen garis keturunan/ keluarga bukan merupakan referen yang relevan. Hal ini dikarenakan Garis keturunan/ keluarga petani tidak banyak yang menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu, sehingga tidak bisa menjadi referen bagi petani.

2.2. Motivasi Petani (MCj) dalam Menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

Motivasi petani untuk menuruti referen adalah motivasi petani atas pengaruh dari pandangan orang lain dalam memilih produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Hasil analisis motivasi petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dapat dilihat pada Tabel 5. berikut ini :

Tabel 5. Motivasi Petani dalam Menabung Di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

No	Referen	Skor Jawaban				Jumlah	Rata - rata
		2	1	-1	-2		
1	Legalitas produk	8	21	1	-	36	1,20
2	Garis keturunan / keluarga	9	16	4	1	28	0,93
3	Rekan kerja	4	12	11	3	3	0,10
4	Teman dekat	5	7	13	5	-6	-0,20
5	Tetangga	2	27	1	-	30	1,00

Sumber: Data Primer Olahan, 2013

Motivasi petani dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu timbul karena pengaruh legalitas produk, bahwa produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu memiliki izin dan melakukan pengenalan produk di berbagai media massa. Hal ini ditunjukkan dengan perolehan nilai yang positif yaitu 1,20. Referen teman dekat bernilai paling kecil yaitu -0,20. Hal ini menunjukkan bahwa dalam mengambil keputusan untuk menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu, petani tidak dipengaruhi oleh referen teman dekat.

2.3. Analisis Norma Subjektif Petani terhadap Produk Tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

Norma subjektif terbentuk karena adanya keyakinan normatif dan motivasi dari referen yang dipercayai oleh petani. Adapun referen yang digunakan dalam hal ini yaitu Legalitas produk, garis keturunan /keluarga, teman dekat, rekan kerja, tetangga. Referen bertindak sebagai stimulus (pemberi pengaruh) yang artinya seseorang melakukan tindakan karena adanya orang lain atau kejadian lain yang menjadi acuan. Berdasarkan keyakinan normatif dan motivasi petani, secara sistematis dapat di peroleh norma subjektif yang dapat dilihat pada Tabel 6. berikut ini :

Tabel 6. Norma Subjektif Responden

No	Referen	NBj	MCj	NBJ x MCj (SN)
1	Legalitas produk	0,53	1,20	0,64
2	Garis keturunan / keluarga	-0,76	0,93	-0,72
3	Rekan kerja	0,10	0,10	0,01
4	Teman dekat	-0,16	-0,20	0,03
5	Tetangga	0,60	1,00	0,60
Norma Subjektif Petani				0,57

Sumber: Data Primer Olahan, 2013

Hasil perhitungan terhadap norma subjektif petani diperoleh nilai positif yaitu sebesar 0,57. Angka ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengaruh referen memiliki pengaruh terhadap keputusan petani dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu.

Referen legalitas produk menjadi pertimbangan utama bagi petani karena sangat mempengaruhi norma subjektif petani. Hal ini dikarenakan petani yakin akan produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu baik dan resmi. Dan petani juga termotivasi dari legalitas produk melalui iklan dari media massa tentang kelebihan-kelebihan produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Nilai norma subjektif untuk legalitas produk sebesar 0,64.

Namun referen garis keturunan /keluarga menunjukkan bahwa tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan konsumen dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu, karena referen garis keturunan /keluarga terhadap norma subjektif bernilai negatif yaitu -0,72. Nilai keyakinan normatif yang ditunjukkan referen garis keturunan /keluarga adalah negatif. Artinya dalam mengambil keputusan untuk menabung, garis keturunan/ keluarga tidak mempengaruhi persepsi petani. Hal ini dikarenakan petani sudah yakin akan legalitas produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu.

3. Analisis Perilaku Petani dalam Menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu

Perilaku dibentuk oleh dua komponen yaitu sikap terhadap perilaku dan norma subjektif. Berdasarkan skor jawaban petani terhadap norma subjektif, dapat dihitung bobot empiris menggunakan persentase rata-rata, yang dapat dilihat pada Tabel 7. berikut :

Tabel 7. Bobot Empiris Sikap (W1) dan Norma Subjektif (W2)

W1	Persentase (%)	W2	Persentase (%)
8	27	22	73
25	83	5	17
12	40	18	60
17	57	13	43
7	23	23	77
1	3	29	97
5	17	25	83
14	47	16	53
18	60	12	40
1	3	29	97
Rata-rata	36,00		64,00

Keterangan : W1 diperoleh dari jumlah skor negatif atau pilihan jawaban c dan d
W2 diperoleh dari jumlah skor positif atau pilihan jawaban a dan b

Berdasarkan Tabel 7. terlihat $W2 > W1$ atau $64,00 > 36,00$. Hal ini menunjukkan bahwa petani dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu lebih banyak dilakukan karena pengaruh referen. Hal ini terjadi karena dalam memilih menabung petani harus benar-benar matang memikirkannya untuk mengambil keputusan menabung, sehingga petani perlu orang lain untuk bertukar pikiran dalam menentukan pilihan untuk menabung di bank mana yang terbaik dan sesuai dengan kebutuhan petani.

Petani mengambil keputusan dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu berdasarkan pengaruh dari garis keturunan/ keluarga, tetangga, rekan kerja, teman dekat dan legalitas produk. Untuk lebih meyakini, bahwa total $W1$ dan $W2 = 1$, perlu ditentukan bobot mana yang lebih berperan dalam pembentukan maksud perilaku. Misalnya bila maksud perilaku murni berperan, maka $W1 = 1$ dan $W2 = 0$, bisa juga $W1 = 0$ dan $W2 = 1$, kalau maksud perilaku semata-mata pengaruh orang lain dan sikap sendiri tidak ada.

Dalam hal ini, persamaan Fishbein yang akan digunakan untuk memprediksi perilaku konsumen dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} BI &= W1 (AB) + W2 (SN) \\ BI &= 36,00 (13,79) + 64,00 (0,57) \\ &= 496,28 + 36,34 \\ &= 532,62 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat disimpulkan bahwa nilai tersebut menunjukkan perilaku konsumen dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu sangat baik. Terlihat dari minat petani dalam menabung yang sangat tinggi. Seperti yang diungkapkan oleh Umar (2000), nilai BI positif menunjukkan perilaku petani dalam menabung yang cukup tinggi. Semakin besar skor positif yang diperoleh, maka perilaku konsumen terhadap suatu produk, yakni tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu akan semakin baik.

Perilaku pembelian yang ditandai dengan sikap positif petani terhadap atribut tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu terutama atribut promosi dan keramahan karyawan. Hal ini menunjukkan bahwa produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu diterima dengan sangat baik oleh petani. Perilaku petani dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu menunjukkan hasil yang positif dengan nilai 532,62 dan timbul akibat dari referen legalitas produk, tetangga, dan rekan kerja.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Sikap petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu bernilai positif yaitu 13,79. Secara keseluruhan nilai ini menunjukkan sikap konsumen terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu dinilai sangat baik. Atribut promosi merupakan atribut yang membentuk sikap petani untuk memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu, sedangkan atribut jaminan

pemerintah memperoleh nilai yang paling rendah. Artinya petani tetap memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu walaupun petani tidak mengetahui tentang adanya jaminan pemerintah untuk keamanan tabungannya.

2. Norma subjektif petani terhadap produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu memperoleh nilai positif yaitu 0,57. Artinya referen legalitas produk, garis keturunan /keluarga, rekan kerja, teman dekat dan orang sekitar berpengaruh terhadap keputusan petani dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu. Referen yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan petani adalah referen legalitas produk, karena petani yakin bahwa produk tabungan Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu resmi dan baik dipandang masyarakat.
3. Perilaku petani dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu menunjukkan hasil yang positif dengan nilai 532,62. Artinya perilaku petani dalam menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu baik dan pengaruh referen timbul terhadap keputusan petani dalam memilih menabung di Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu.

Saran

1. Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu hendaknya mempertimbangkan suku bunga tabungan yang diberikan kepada nasabah. Hal ini dikarenakan suku bunga tabungan yang tinggi dapat menarik minat masyarakat untuk menabung di Bank Danamon.
2. Bank Danamon Indonesia Tbk, Unit Danamon Simpan Pinjam Pasar Bagan Batu supaya memberikan penjelasan kepada nasabah tentang adanya jaminan pemerintah, agar nasabah mengerti akan adanya jaminan pemerintah untuk keamanan tabungan mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade, 2008. **Analisis Factor-Faktor Yang Menyebabkan Peningkatan Jumlah Penabung Taplus Pada PT. Bank Negara Indonesia Cabang Pekanbaru**. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Riau, Pekanbaru. (tidak di publikasikan).
- Engel, J.F. 1995. **Perilaku Konsumen** Terjemahan: F.X. Budiyanto. Binarupa Aksara. Jakarta.
- Kasmir, 2003. **Bank dan Lembaga keuangan lainnya**. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- , 2007. **Dasar – dasar perbankan**. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Paul & Olson, 1999. Dalam Bilson Simamora. **Panduan Riset Perilaku Konsumen**. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

- Santoso, S, 2006. **Menggunakan SPSS dan Exel Untuk Mengukur Sikap dan Keputusan Konsumen**. PT. Alex Media Komputindo. Jakarta.
- Setiadi, N, 2003. **Perilaku Konsumen dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran**. Prenada Media. Jakarta.
- Sutisna, 2002. **Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran**. PT. Remaja Posda Karya. Bandung.
- Umar, H, 2000. **Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen**. PT. Gramedia. Pustaka. Jakarta.
- 2005. **Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen**. PT. Gramedia. Pustaka Utama Kerjasama JBRC. Jakarta.
- Walpole & Myers, 1995. **Statistika Dasar, Edisi Keempat**. Gramedia Pustaka Utama. Bandung.